

マーケティングを全方位サポート 「ぐるっとデモ」でベストな戦略を

NI+Cが提供する「ぐるっとデモ」は、データを活用したマーケティング活動を全方位で支援するソリューションです。適切なマーケティング活動を行うためには、アクションを起こすためにデータを分析する必要がありますが、データがさまざまな場所に分散しており、その収集・変換に時間がかかってしまう上、それらを分析するのもまた時間がかかるという課題を抱えています。データはあるに、活用しきれない—「ぐるっとデモ」はそんな企業をサポートします。まず、「ぐるっとデモ」ではIBMのもつデータ収集・連携システムと分析プラットフォームを使用してさまざまなデータを収集・統合・蓄積・分析します。その結果から、顧客の好みや退会の兆候などを予測し、今度は実際にマーケティング・オートメーション・ツールを通して顧客にアプローチし、コンバージョンしてもらう仕組みを作ります。そして、顧客がDMやプッシュ通知を実際に見たかどうかといった情報を収集し、分析し、次に活かす……というように素早くPDCAを繰り返すのです。「ぐるっとデモ」を使用すればあらゆるデータを横串で分析できるため、顧客との多様なタッチポイントを活かしたマーケティングが実現します。さらに、IBMのシステムはセキュリティも堅牢なため、顧客情報管理にも適しています。

離反率が8%低下 マツモトキヨシへの導入事例

「ぐるっとデモ」の導入で効果を上げた企業として、株式会社マツモトキヨシホールディングスの事例を紹介します。導入のきっかけは、手作業での膨大なデータ分析に手間がかかり、顧客の購買サイクルと合わず、マーケティング戦略策定に時間が割けないことでした。マツモトキヨシにはもともと、顧客の来店に一定の間隔が空くと来店してもらえなくなるというナレッジがありました。そこで、「ぐるっとデモ」を利用してその予兆が出ている顧客を分析で抽出し、来店を促すキラーコンテンツをプッシュ通知するなどの施策を取り、実店舗への

送客を強化しました。その結果、離反率が約8%低下したのです。さらに、分析の結果多くのモデルができ、より細やかな施策を打てるようになったといいます。このように、財産であるデータはあるが分析に時間がかかり、最適な戦略策定に十分な時間を充てることができない企業にとって、「ぐるっとデモ」は大きな効果を発揮します。

導入後も安心して運用できる 「伴走サポート」サービス

「hamon for Worker Insights」や「ぐるっとデモ」のような複数製品を使ったソリューションは、一つ一つの製品を深く理解していなければ組み立てられません。さらに、NI+Cには「伴走サポートサービス」というシステム導入後の業務定着化支援サービスがあります。「伴走サポートサービス」は、作業を代行してしまうのではなく、あくまでも企業の担当者自らが対応できるようになるまで、リモートもしくはオンラインでNI+Cの社員がサポートを行うというものです。サービスを導入して終わりではなく、その後も企業に寄り添い、何かあればサポートするので、チャレンジングな施策でも安心して依頼できるのです。NI+Cは企業への営業・提案から実際の導入まで同じ担当者が行き、常に担当者の顔が見える、安心できるサービス提供を行なっています。最新鋭のサービスを提供しながら、きめ細やかなサポート体制を持っていることが、NI+Cの魅力と言えるでしょう。



Hybrid Cloud,
Data & AI Data &
AI Innovation



Excellent Embedded
Application Solution